

LAPORAN PPM



**PELATIHAN PENDIRIAN DAN PENGELOLAAN STUDENT COMPANY (SC)
DI SMA MUHAMMADIYAH 5 YOGYAKARTA**

Diusulkan Oleh:
Dr. Endang Mulyani, M.Si
Tejo Nurseto, M.Pd
Adeng Pustikaningsih, M.Si

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN (PPK)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT (LPPM)
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
APRIL 2014**

LEMBAR PENGESAHAN

1. Judul : Pelatihan dan Pendirian *Student Company* di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta
2. Ketua Pengabdi
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Endang Mulyani, M.Si
 - b. Jenis Kelamin : Perempuan
 - c. Jabatan Fungsional : Lektor kepala
 - d. Fakultas : Fakultas Ekonomi
3. Alamat Ketua Pengabdi
 - a. Alamat Kantor/Telp. : Kampus UNY Karang Malang Yogyakarta (0274) 586168 Psw. 387
 - b. Alamat Rumah/Telp : Griya Purwa Asri Blok C/258 Purwomartani Kalasan Sleman Yogyakarta
4. Jumlah Anggota Pengabdi : 3 orang
 - a. Anggota Pengabdi I : Tejo Nurseto, M.Pd
 - b. Anggota Pengabdi II : Adeng Pustikaningsih, M.Si
5. Lokasi Pengabdian : SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta
6. Kerjasama dengan Institusi Lain
 - a. Nama Institusi : -
 - b. Alamat : -
 - c. Telepon/Faks/e-mail : -
7. Lama Pengabdian : 6 bulan (Mei-Oktober)
8. Biaya yang diperlukan : Rp. 10.000.000
 - a. Sumber dari Fakultas : Rp. 10.000.000
 - b. Sumber lain : -
 - c. Jumlah : Rp 10.000.000

Ketua PPK,

Dr. Endang Mulyani, M.Si
NIP.1960033119842001

Yogyakarta, 31 Oktober 2014
Ketua Pengabdian,

Dr. Endang Mulyani, M.Si
NIP.196003311984032001

Mengetahui,
Ketua,

Prof. Dr. Anik Ghufon
NIP. 19621111 198803 1 001

BAB I

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Pada awal abad 20, *entrepreneurship* atau kewirausahaan menjadi satu kajian hangat karena perannya yang penting dalam pembangunan ekonomi. Schumpeter mengatakan bahwa jika suatu negara memiliki banyak *entrepreneur*, negara tersebut pertumbuhan dan pembangunan ekonominya akan tinggi. Jika suatu negara ingin maju, jumlah *entrepreneur*nya harus banyak. *Enterprenuership is driving force behind economic growth*. Kirzner mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan bagian penting dalam pembangunan ekonomi (Sony Heru Priyanto. 2009: 1).

Begitu pentingnya kewirausahaan membuat pemerintah terus melakukan upaya perbaikan pendidikan yang mengarah pada terciptanya wirausahawan baru. Pendidikan dianggap sebagai upaya strategis untuk mengembangkan kewirausahaan. Ciputra (2008) mengemukakan bahwa pendidikan kewirausahaan akan mampu menghasilkan dampak nasional yang besar apabila lembaga pendidikan di setiap jenjang berhasil mendidik seluruh siswanya sehingga 25 tahun mendatang mampu menghasilkan empat juta *entrepreneur* baru.

Sekolah atau pendidikan menjadi tempat yang sangat strategis untuk mengembangkan dan menumbuhkan wirausaha. Beberapa alasan sekolah formal dapat menumbuhkan bakat wirausaha, yaitu :*Pertama*, sekolah adalah lembaga pendidikan yang sangat dipercaya masyarakat untuk masa depan yang lebih baik. *Kedua*, jaringan sudah ada di seluruh pelosok negeri. *Ketiga*, melalui sekolah juga bisa menjangkau dan mempengaruhi keluarga anak didik (Riant Nugroho, 2009). Pentingnya pendidikan kewirausahaan di sekolah tidak hanya berbicara konteks kepentingan sekarang namun juga yang akan datang.

Pendidikan kewirausahaan di sekolah bisa diberikan kepada siswa-siswi SMA/SMK. Pada tahap usia seperti inilah seseorang memiliki pola pikir yang kritis dan rasional serta rasa ingin tahu yang besar. Kemampuan berpikir yang demikian sangat

dibutuhkan untuk belajar menjadi wirausaha sukses. Kondisi di lapangan, jenjang pendidikan tingkat SMA di daerah Yogyakarta belum secara optimal menerapkan pendidikan kewirausahaan, apalagi di tingkat ini belum diselenggarakan mata pelajaran kewirausahaan secara khusus. Oleh karena itu perlu dilakukan tindakan sebagai upaya untuk mengembangkan dan membudayakan karakter kewirausahaan pada siswa SMA. Karakteristik wirausaha di SMA dapat dikondisikan melalui jalur kegiatan intrakurikuler, kokurikuler maupun ekstrakurikuler. Harapannya, dengan kondisi lingkungan yang menerapkan karakteristik wirausaha, siswa menjadi terbiasa untuk menerapkannya dan pada akhirnya akan menjadi karakter kepribadian siswa.

Kegiatan ekstrakurikuler kewirausahaan di SMA dapat diimplementasikan melalui program belajar mengelola perusahaan. Dimana anak SMA secara sederhana diajak untuk membentuk kelompok usaha yang selanjutnya akan belajar mengelola perusahaan, membangun usaha, dan mengenal berbagai jabatan fungsional yang ada di suatu perusahaan. Program ini secara komprehensif dapat mengembangkan soft skill siswa terkait dengan kewirausahaan, pengetahuan kewirausahaan, serta keterampilan siswa dalam berwirausaha.

Sebelum program tersebut diimplementasikan kepada siswa, maka langkah awal yang perlu dilakukan adalah mensosialisasikan dan sekaligus melatih Bapak/Ibu guru yang ada di sekolah mengenai program mengelola perusahaan. Hal ini dikarenakan Bapak/Ibu guru tersebutlah yang nantinya secara langsung akan praktek dan berhubungan dengan aspek-aspek teknis pelaksanaan di lapangan. Selain itu, Pelatihan ini dirasa penting dan perlu dilakukan karena beberapa hal yaitu: 1) untuk meningkatkan pengetahuan guru mengenai program mengelola perusahaan, 2) untuk meningkatkan dan melatih jiwa kewirausahaan guru SMA, dan 3) serta memperkenalkan salah satu metode efektif dalam mengembangkan kewirausahaan di sekolah.

B. Landasan Teori/Kajian Pustaka

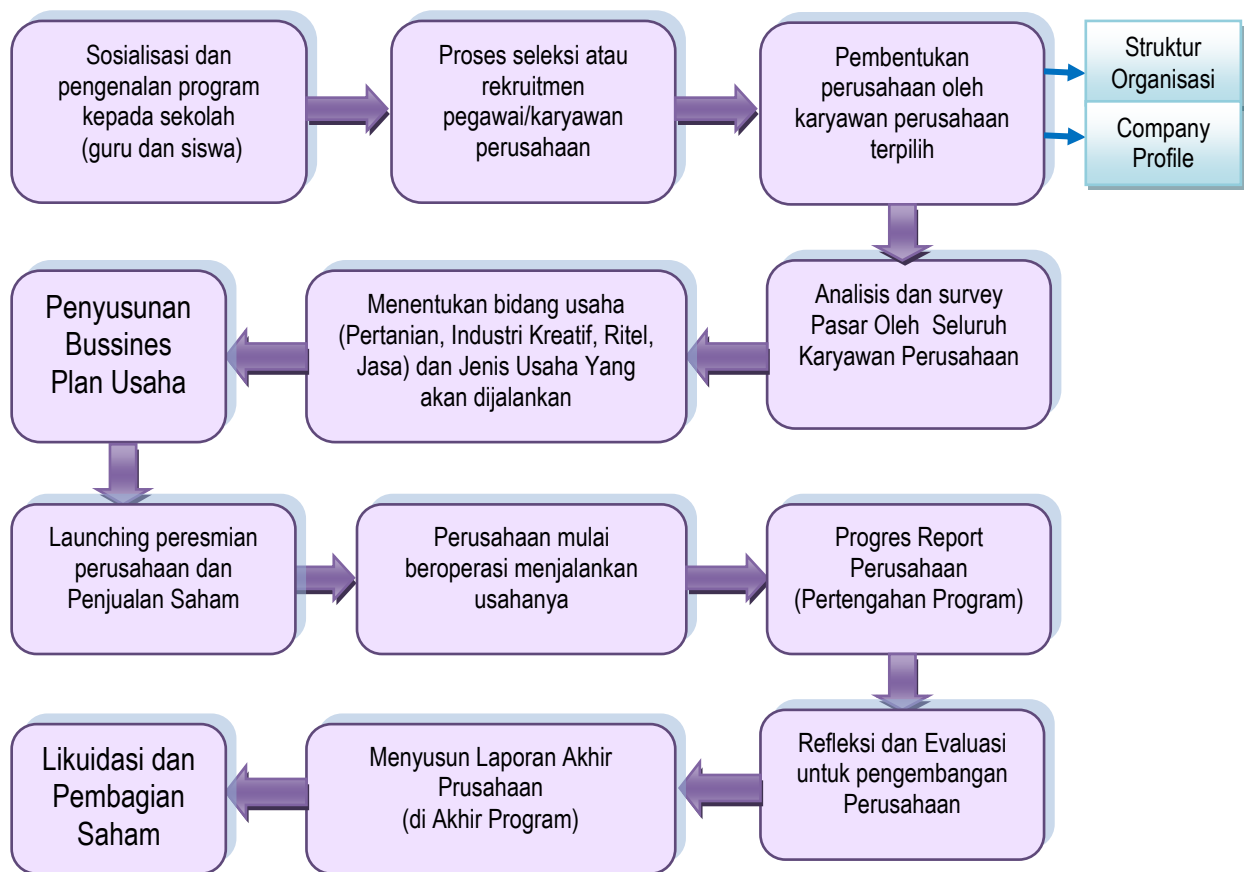
1. Program Mengelola Perusahaan Siswa (*Student Company*)

Student Company merupakan suatu program yang memfasilitasi siswa untuk membentuk suatu perusahaan dan mengelola perusahaan tersebut dengan tujuan untuk memberikan pengalaman kepada siswa untuk menjalankan operasional perusahaan dan melakukan aktifitas-aktifitas bisnis dilingkup lokal maupun regional. Konsep ini diambil dari konsep *Student Company* yang dicetuskan oleh salah satu Lembaga Swadaya Masyarakat di Yogyakarta yaitu Prestasi Junior Indonesia (2013).

Berdasarkan pengertian tersebut maka konsep Program *Student Company* untuk siswa SMA yang dimaksud adalah program untuk memfasilitasi siswa SMA dalam belajar pengelolaan perusahaan dengan membentuk suatu perusahaan siswa yang segala bentuk kegiatannya terkait dengan perusahaan tersebut diatur dan dijalankan oleh siswa itu sendiri.

2. Prosedur Pelaksanaan Program Mengelola Perusahaan Siswa di SMA

Program belajar mengelola perusahaan adalah suatu program berbentuk ekstrakurikuler di sekolah untuk memfasilitasi siswa SMA agar belajar berorganisasi sekaligus belajar berwirausaha dengan mendirikan dan mengelola suatu perusahaan. Program ini akan dilaksanakan selama 6 bulan atau satu semester. Adapun langkah-langkah pelaksanaan program di sekolah secara umum dapat digambarkan dalam bagan sebagai berikut:



Gambar 1. Langkah-Langkah Pelaksanaan Program Belajar Mengelola Perusahaan

Maksud dan tujuan program belajar mengelola perusahaan yaitu untuk membekali pengetahuan dan keterampilan siswa SMA dalam mengelola perusahaan dan meningkatkan pengetahuan serta keterampilan siswa dalam berwirausaha. Melalui program ini juga diharapkan dapat meningkatkan jiwa entrepreneurship siswa seperti mampu bekerja sama dengan baik, berani mengambil resiko, memiliki kemandirian, tanggung jawab, komitmen, integritas, semangat serta motivasi yang tinggi. Hal terpenting adalah memberikan pengalaman kepada siswa mengenai bagaimana menjalankan tugas dan tanggungjawabnya sebagai seseorang yang menduduki jabatan tertentu dalam suatu perusahaan.

Teknis pelaksanaan program belajar mengelola perusahaan untuk masing-masing tahap tersebut dijelaskan sebagai berikut:

a. Sosialisasi dan Pengenalan Program

Sebelum pelaksanaan program, perlu dilakukan sosialisasi dan pengenalan program di sekolah khususnya kepada guru ekonomi/IPS dan siswa kelas VII maupun VIII. Program ini hanya melibatkan siswa kelas VII dan VIII dengan harapan agar program dapat berjalan secara optimal mengingat waktu dan beban belajar siswa kelas VII dan kelas VIII belum terlalu besar sepertihalnya kelas IX yang memang dipersiapkan untuk menghadapi kelulusan Ujian Nasional.

Tujuan sosialisasi adalah memberikan gambaran secara umum teknis pelaksanaan program dari awal sampai akhir sehingga guru maupun siswa mengerti maksud dan tujuan program yang sebenarnya sehingga tertarik dan berminat mengikuti program. Point penting yang perlu disampaikan dalam sosialisasi adalah sebagai berikut:

- 1) Maksud dan tujuan program belajar mengelola perusahaan
- 2) Sasaran program belajar mengelola perusahaan
- 3) Waktu pelaksanaan program belajar mengelola perusahaan
- 4) Peran guru, siswa, dan pemateri dari luar sekolah (jika ada) selama pelaksanaan program
- 5) Bentuk struktur organisasi perusahaan
- 6) Jenis dan bidang usaha yang bisa dijalankan oleh perusahaan siswa di sekolah
- 7) Gambaran umum kegiatan perusahaan siswa dari launching hingga likuidasi
- 8) Tugas dan tanggungjawab siswa sebagai anggota atau karyawan perusahaan siswa di sekolah.

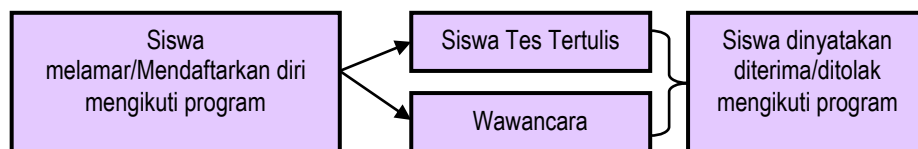
b. Seleksi atau Rekrutmen Karyawan Perusahaan

Setiap sekolah di bentuk satu atau lebih perusahaan siswa dengan jumlah anggota untuk masing-masing perusahaan sebanyak minimal 15 orang dan maksimal 25 orang. Jika terdapat dua atau lebih perusahaan siswa di sekolah, maka masing-masing perusahaan di sekolah tersebut harus berbeda baik dari segi nama perusahaan, bidang usaha maupun jenis usaha yang akan dijalanannya.

Bidang usaha yang dapat dipilih antara lain bidang pertanian, peternakan, jasa, ritel, dan industri kreatif.

Rekrutmen anggota perusahaan siswa dapat dilakukan oleh guru mata pelajaran ekonomi/IPS atau guru mata pelajaran lain yang lebih mengetahui kondisi dan kemampuan siswa. Teknis perekrutan anggota perusahaan di sekolah disesuaikan dengan kondisi siswa dan jumlah siswa yang berminat mengikuti program. Rekrutmen dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu:

- 1) Rekrutmen secara langsung dengan menunjuk siswa yang berkompeten dari berbagai kelas di kelas VII maupun VIII untuk mengikuti program mengelola perusahaan.
- 2) Rekrutmen melalui seleksi tes tertulis ataupun wawancara bagi siswa yang berminat dan telah mendaftarkan diri untuk mengikuti program.



Pihak sekolah bebas menentukan mana teknis rekrutmen yang akan dilakukan, namun anggota/karyawan perusahaan harus memenuhi kualifikasi sebagai berikut:

- 1) Siswa aktif, berani berbicara maupun mengemukakan pendapat di depan umum.
- 2) Siswa yang memiliki semangat dan motivasi yang tinggi.
- 3) Siswa yang memiliki komitmen tinggi terhadap tugas dan kewajibannya.
- 4) Siswa yang memiliki percaya diri yang tinggi
- 5) Siswa yang mampu bekerja keras dan pantang menyerah
- 6) Siswa yang kreatif, memiliki bakat dan keterampilan tertentu (lebih diutamakan).

c. Pembentukan Perusahaan

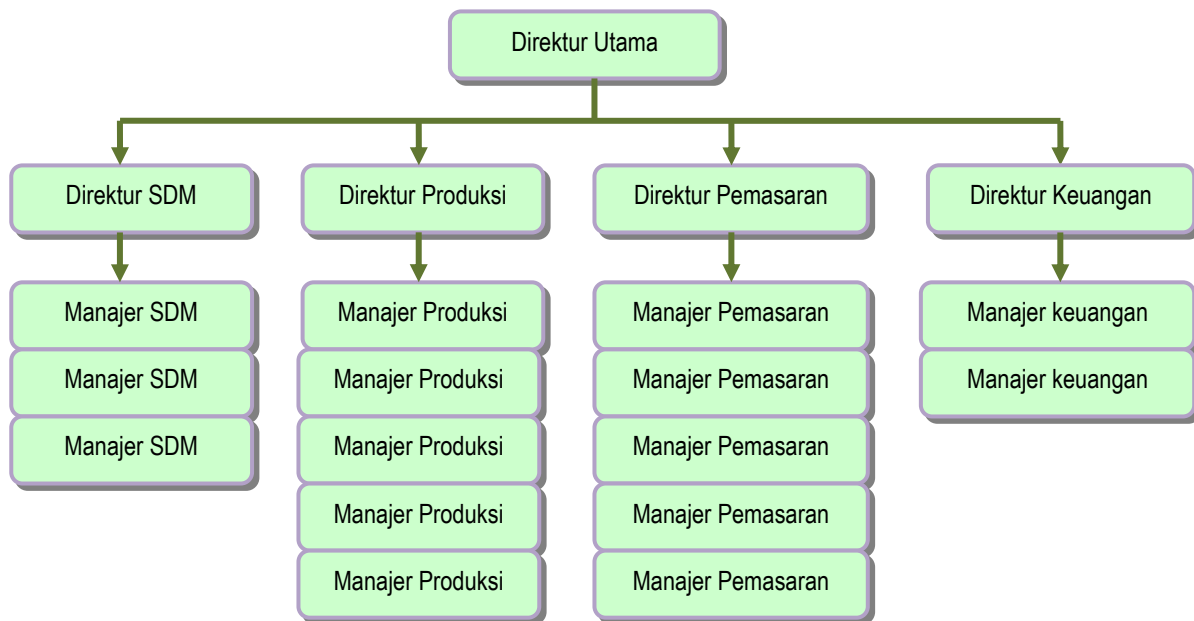
Pembentukan perusahaan sepenuhnya menjadi otoritas siswa. Guru tidak ikut campur dalam pembentukan perusahaan. Kelompok siswa (15-25 orang) yang

diterima menjadi karyawan perusahaan kemudian melakukan rapat (*meeting*) pertama kali untuk membentuk perusahaan. Rapat pembentukan perusahaan antara lain untuk merancang profile perusahaan, dan struktur organisasi.

Profile perusahaan merupakan identitas perusahaan yang meliputi Nama perusahaan, Visi, Misi, Tujuan Perusahaan, Logo Perusahaan, filosofi atau makna dari logo perusahaan, Slogan/Motto Perusahaan (jika perlu), Mars atau yel-yel perusahaan (jika perlu) dan atribut perusahaan (jika perlu). Penjelasan masing-masing komponen tersebut antara lain sebagai berikut:

- 1) Visi perusahaan merupakan adalah cita-cita, harapan, dan keinginan perusahaan. Visi perusahaan biasanya merupakan impian perusahaan yang sedikit diluar jangkauan. Visi mewakili sesuatu yang ideal yang akan dicapai perusahaan.
- 2) Misi perusahaan adalah suatu tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai visi. Misi harus berupa rencana konkrit yang akan dilakukan untuk mencapai misi. Pernyataan misi menggambarkan kegiatan yang akan dilakukan dalam jangka pendek maupun jangka panjang.
- 3) Tujuan Perusahaan adalah deskripsi secara khusus dan terperinci dari visi dan misi perusahaan.
- 4) Logo perusahaan, logo biasanya digunakan sebagai identitas perusahaan, logo dibuat semenarik mungkin, sederhana, mudah diingat, dan bermakna.
- 5) Filosofi atau makna perusahaan biasanya mengusung suatu nilai yang diyakini perusahaan dan dijadikan sebagai prinsip yang senantiasa dipegang dalam menjalankan perusahaan tersebut.

Perusahaan siswa terdiri atas 15-25 orang yang terdistribusi ke dalam jabatan tertentu. Penentuan struktur organisasi dilakukan oleh siswa dengan dibantu oleh guru pembimbing. Perusahaan di pimpin oleh seorang direktur utama yang membawahi lima bidang yaitu bidang produksi, pemasaran (marketing), keuangan (finance), SDM (HRD) dan Humas (public relation). Struktur organisasi tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



d. Analisis dan Survey Pasar

Setelah company profile dan struktur organisasi perusahaan terbentuk, maka langkah selanjutnya adalah melakukan analisis dan survey pasar guna mencari peluang usaha dan ide bisnis yang tepat. Masing-masing anggota perusahaan harus mengantongi minimal satu ide bisnis. Survey pasar dapat dilakukan dengan mengamati lingkungan sekitar, lingkungan sekolah, potensi dan sumber daya disekitar yang mungkin dapat dimanfaatkan. Kriteria ide bisnis yang diperbolehkan adalah:

- 1) Ide bisnis harus terkait dengan lima bidang usaha yang diperbolehkan yaitu bidang pertanian, jasa, bisnis ritel (toko kelontong), dan industri kreatif.
- 2) Lebih diutamakan ide bisnis yang kreatif artinya ide bisnis tersebut belum ada sebelumnya.
- 3) Ide bisnis yang dipilih harus feasible, artinya memungkinkan untuk dilakukan dan sesuai dengan kondisi siswa di SMA serta sesuai dengan modal sumber daya yang dimiliki.
- 4) Ide bisnis harus sesuai dengan modal usaha yang diperbolehkan yaitu sebesar Rp. 500.000 – 1000.000

e. Menentukan Bidang Usaha dan Jenis Usaha

Berbagai macam ide bisnis yang merupakan hasil dari analisis dan survey pasar, kemudian dilist dan dikumpulkan menjadi satu oleh president director. Ide bisnis yang terkumpul tentu saja lebih dari 20. Dari ke 20 ide bisnis tersebut kemudian di ambil 10 besar ide yang memungkinkan, dari 10 di eliminasi kembali hingga di ambil 5 ide bisnis. Dari lima tersebut perlu dilakukan analisis SWOT dan akhirnya ditentukan satu bisnis pokok perusahaan.



Perusahaan boleh memiliki bisnis lebih dari satu bisnis, setiap perusahaan minimal memiliki satu jenis usaha dan maksimal 4 jenis usaha. Jika lebih dari satu, maka jenis usaha tersebut harus masih dalam bidang dan rumpun yang sama. Misalnya bidang pertanian, siswa bisa berbisnis budidaya jamur dan sayuran, misalnya dibidang industry kreatif, perusahaan dapat berbisnis dengan memproduksi tas dan accessories.

f. Menyusun Bussines Plan

Sebelum menjalankan usaha, maka perusahaan harus membuat perencanaan usaha atau bisnis plan. Perencanaan usaha terkait dengan bidang usaha dan ide bisnis yang telah ditentukan. Adapun sistematika bisnis plan adalah sebagai berikut:

- 1) Halaman Judul
- 2) Kata Pengantar
- 3) Daftar Isi
- 4) Ringkasan Exsecutive bisnis plan
- 5) Bab I. Deskripsi umum perusahaan (profil perusahaan)

- 6) Bab II. Perencanaan Aspek Produksi
- 7) Bab III. Perencanaan Aspek Pemasaran
- 8) Bab IV. Perencanaan Aspek Sumber Daya Manusia
- 9) Bab VI. Perencanaan Aspek Keuangan
- 10) Kesimpulan Umum
- 11) Lampiran

g. Launching dan Peresmian Perusahaan

Kegiatan launching adalah kegiatan untuk meresmikan perusahaan. Launching di hadiri oleh kepala sekolah, orang tua wali, guru, dan pihak-pihak lain yang terkait. Perusahaan diresmikan oleh kepala sekolah. Rundown acara launching secara umum adalah sebagai berikut:

- 1) Pembukaan
- 2) Sambutan guru pembimbing kegiatan ekstrakurikuler mengelola perusahaan
- 3) Sambutan direktur utama perusahaan dan sekaligus presentasi menjelaskan gambaran umum perusahaan (profil perusahaan).
- 4) Presentasi perencanaan aspek produksi oleh departemen produksi
- 5) Presentasi perencanaan aspek pemasaran oleh departemen pemasaran
- 6) Presentasi perencanaan aspek SDM oleh departemen SDM (HRD)
- 7) Presentasi perencanaan aspek keuangan oleh departemen keuangan
- 8) Sesi pemberian masukan, tanggapan, dan komentar dari audiens
- 9) Hiburan (Jika Perlu)
- 10) Sambutan Kepala sekolah sekaligus peresmian perusahaan
- 11) Penutup

h. Pelaksanaan Operasional Perusahaan

Setelah perusahaan siswa melakukan launching dan resmi dibentuk, maka perusahaan sudah harus mulai beroperasi. Masing-masing departemen sudah mulai menjalankan tugas dan kewajibannya sesuai dengan apa yang telah direncanakan dalam bussines plan. Selama perusahaan beroperasi, setiap minggu perusahaan

minimal harus melakukan pertemuan perusahaan (weekly meeting) selama satu kali. Pertemuan ini dihadiri oleh seluruh dewan direksi dan karyawan perusahaan. Kegiatan rapat adalah membahas permasalahan-permasalahan yang dihadapi perusahaan untuk menemukan solusinya, membahas mengenai kebijakan perusahaan yang akan dilakukan, dan menentukan keputusan. Adapun langkah-langkah rapat sebagai berikut:

- 1) Moderator Rapat (dari departemen SDM) bertindak sebagai pemimpin rapat, mengatur jalannya rapat, membuka, dan menutup rapat.
- 2) Sambutan dari direktur utama perusahaan,
- 3) Laporan dari setiap departemen (SDM, Marketing, Produksi, dan Finance) dan sekaligus memusyawarahkan hal-hal yang sekiranya penting dan memerlukan pertimbangan banyak pihak.
- 4) Sambutan yakni pemberian masukan, komentar, dan evaluasi kinerja perusahaan untuk masing-masing departemen oleh guru pembimbing.
- 5) Penutup

i. Penyusunan Laporan Kemajuan Perusahaan (Progress Report)

Pada pertengahan program, perusahaan harus menyusun laporan kemajuan. Laporan ini disampaikan kepada guru pembimbing, kepala sekolah, dan hasil laporan diinformasikan kepada investor (pemegang saham). Tujuan dari kegiatan pelaporan ini adalah untuk melihat sejauhmana tingkat keberhasilan perusahaan dan selanjutnya digunakan sebagai bahan masukan, refleksi, dan evaluasi sehingga dapat dilakukan perbaikan dan pengembangan perusahaan lebih lanjut. Laporan kemajuan di buat lebih sederhana dan ringkas, namun mencakup seluruh kegiatan perusahaan. Adapun sistematika laporan kemajuan adalah sebagai berikut:

- 1) Halaman Judul
- 2) Gambaran umum perusahaan
- 3) Bab 1. Laporan departemen SDM (program yang telah direncanakan, program yang telah terlaksana, bagaimana evaluasi keterlaksanaan program tersebut, apa

kendala yang di hadapi, dan bagaimana solusi untuk mengatasi kendala tersebut)

- 4) Bab II. Laporan departemen produksi (program yang telah direncanakan, program yang telah terlaksana, bagaimana evaluasi keterlaksanaan program tersebut, apa kendala yang di hadapi, dan bagaimana solusi untuk mengatasi kendala tersebut)
- 5) Bab III. Laporan departemen bagian pemasaran (program yang telah direncanakan, program yang telah terlaksana, bagaimana evaluasi keterlaksanaan program tersebut, apa kendala yang di hadapi, dan bagaimana solusi untuk mengatasi kendala tersebut)
- 6) Bab IV. Laporan departemen keuangan (Modal awal, Arus Kas, Laporan Laba Rugi, dan EPS Perusahaan, evaluasi keuangan, kendala, dan solusi mengatasi kendala tersebut)
- 7) Bab V. Kesimpulan (evaluasi perusahaan secara umum)

j. Refleksi, Evaluasi, dan Pengembangan

Kegiatan refleksi dan evaluasi perusahaan dilakukan oleh kepala sekolah dan guru pembimbing. Selain itu pihak lain seperti investor juga perlu memberikan penilaian terhadap kinerja perusahaan. Guru, kepala sekolah, dan pihak-pihak yang terkait memberikan catatan berupa masukan dan penilaian kepada perusahaan secara umum maupun kepada masing-masing departemen beserta solusi atau saran yang sebaiknya dilakukan perusahaan. Penilai juga perlu memberikan saran terkait dengan pengembangan perusahaan ke depan. Catatan disampaikan kepada direktur utama untuk kemudian di sampaikan dan ditindak lanjuti oleh masing-masing department.

k. Penyusunan Laporan Akhir Perusahaan (Annual Report)

- a. Halaman judul
- b. Kata pengantar (ucapan terimakasih)
- c. Halaman pesan dan kesan

- d. Daftar isi
- e. Bab 1. Gambaran umum perusahaan dan gambaran umum tiap departemen
- 8) Bab II. Laporan departemen SDM
- 9) Bab III. Laporan departemen produksi
- 10) Bab III. Laporan departemen bagian pemasaran
- a. Bab IV. Laporan departemen keuangan
- b. Bab V. Kesimpulan (evaluasi perusahaan secara umum)
- f. Lampiran (foto-foto kegiatan, rekap keuangan tiap bulan, catatan produksi dan marketing tiap bulan, presensi, dan surat-surat dari departemen SDM).

I. Likuidasi

Likuidasi merupakan kegiatan penutupan perusahaan, dengan kata lain pembubaran perusahaan di akhir program. Likuidasi meliputi kegiatan pelaporan perusahaan dan pengembalian saham kepada investor. Likuidasi dihadiri oleh orang tua wali, guru, kepala sekolah, para investor, dan tamu undangan lain seperti karyawan perusahaan lainnya. Rundown acara likuidasi adalah sebagai berikut:

- a. Pembukaan
- b. Sambutan direktur utama sekaligus mempresentasikan kinerja dan perusahaan secara umum
- c. Presentasi laporan perusahaan oleh departemen SDM
- d. Presentasi laporan perusahaan oleh departemen Produksi
- e. Presentasi laporan perusahaan oleh departemen pemasaran
- f. Presentasi laporan perusahaan oleh departemen keuangan
- g. Komentar audiens
- h. Hiburan (jika perlu)
- i. Sambutan, pemberian komentar terhadap kinerja perusahaan, pemberian kesan dan pesan bagi perusahaan oleh guru pembimbing
- j. Sambutan oleh kepala sekolah dan sekaligus melikuidasi perusahaan secara resmi
- k. Pengembalian saham kepada investor oleh departemen SDM dan keuangan

C. Identifikasi Masalah

Berdasarkan analisis situasi dan kajian teori di atas, ada beberapa permasalahan terkait dengan perlunya dilakukan pelatihan “*Program Student Company Siswa*” antara lain:

- a. Tidak adanya materi kewirausahaan di SMA, membuat program-program pengembangan kewirausahaan di SMA khususnya SMAMuhammadiyah 5 Yogyakarta belum optimal.
- b. Jiwa entrepreneurship siswa SMA masih relative rendah
- c. Belum adanya kegiatan ekstrakurikuler terkait kewirausahaan di SMAMuhammadiyah 5 Yogyakarta.
- d. Guru SMAMuhammadiyah 5 Yogyakarta belum memiliki pengetahuan mengenai prosedur pendirian dan pengelolaan perusahaan siswa (*Student Company*).

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan analisis situasi dan identifikasi masalah, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

- a. Bagaimanakah meningkatkan jiwa wirausaha siswa SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta?
- b. Bagaimanakah meningkatkan pengetahuan guru SMAMuhammadiyah 5 Yogyakarta tentang pendirian dan pengelolaan perusahaan siswa (*Student Company*) sebagai salah satu alternatif meningkatkan jiwa wirausaha siswa SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta.
- c. Bagaimana implementasi *Student Company* di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta?

E. Tujuan Kegiatan

1. Tujuan Pengabdian Pada Masyarakat

Tujuan Pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk:

a. Tujuan Umum

Mengembangkan jiwa wirausaha siswa SMA melalui kegiatan mengelola perusahaan siswa (*Student Company*).

b. Tujuan Khusus

- 1) Memperkenalkan program mengelola perusahaan siswa (*Student Company*) kepada guru-guru dan siswa-siswa SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta.
- 2) Mengembangkan pendidikan kewirausahaan di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta melalui kegiatan praktik kewirausahaan.
- 3) Meningkatkan pengetahuan guru-guru mengenai prosedur pelaksanaan ekstrakurikuler mengelola perusahaan siswa di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta
- 4) Meningkatkan pengetahuan guru-guru SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta mengenai bagaimana teknis pendirian usaha baru dan teknis pengelolaan usaha baru di tingkat SMA.
- 5) Mengimplementasikan *Student Company* di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta.

F. Manfaat Kegiatan

a. Bagi kelompok sasaran

Memberikan tambahan pengetahuan kepada Bapak/Ibu guru SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta mengenai program ekstrakurikuler mengelola perusahaan siswa (*Student Company*)

b. Bagi kelompok pengabdian

Pengabdian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan pengalaman praktis dalam bidang kewirausahaan yang terkait dengan pengelolaan usaha perusahaan bagi guru maupun siswa.

c. Bagi UNY

Sebagai wujud nyata pengabdian lembaga perguruan tinggi kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan kualitas lulusan SMA melalui pendidikan kewirausahaan *entrepreneurship*.

BAB II

METODE KEGIATAN PPM

A. Khalayak Sasaran

Sasaran pelatihan ini adalah 20 - 25 siswa SMA Muhammadiyah 5 khususnya kelas X-XI Yogyakarta dan 2 orang guru pendamping yang nantinya diharapkan dapat mengimplementasikan program mengelola perusahaan ini kepada siswa dalam bentuk kegiatan ekstrakurikuler atau dalam pembelajaran.

B. Metode Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini menggunakan metode ceramah, tanya jawab, diskusi, dan praktek. Prinsip efektifitas dan kaktifan peserta pelatihan menjadi landasan dalam penyampaian materi. Terdapat *game/ice breaking* yang terintegrasi dalam penyampaian materi tertentu dengan tujuan untuk membuat pelatihan lebih menarik dan memotivasi peserta pelatihan. Untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan pelatihan maka akan peserta pelatihan akan secara langsung disuruh untuk mempraktekan program mengelola perusahaan siswa (*student company*) tersebut kepada siswa. Beberapa materi yang akan disampaikan saat pelatihan antara lain:

1. Motivasi berwirausaha.
2. Gambaran Umum program mengelola perusahaan siswa (*Student Company*).
3. Prosedur pelaksanaan ekstrakurikuler mengelola perusahaan siswa.
4. Evaluasi keberhasilan ekstrakurikuler mengelola perusahaan siswa (*Student Company*).
5. Perancangan bisnis plan perusahaan siswa.
6. Penyusunan laporan akhir perusahaan siswa.

C. Langkah-Langkah Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini terdiri dari tiga tahap yaitu persiapan, pelaksanaan dan evaluasi.

1. Tahap Persiapan

Kegiatan yang dilakukan pada tahap persiapan adalah mengurus izin Pengabdian Pada Masyarakat ke lapangan dan menyusun materi yang diberikan.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap yang kedua adalah tahap pelaksanaan kegiatan. Pada tahap ini dilakukan pelatihan tentang program pengelolaan perusahaan siswa (*Student Company*).

3. Tahap Evaluasi

Tahap yang ketiga adalah tahap evaluasi. Pada tahap ini dilakukan evaluasi tentang implementasi ekstrakurikuler *Student Company* di Sekolah yang meliputi evaluasi ketercapaian target-target usahanya, ketercapaian waktu pelaksanaannya, keomitmment para siswa dalam menjalankan usahanya, dan eksistensi produk dan *Student Company* di lingkungan sekitar khususnya SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta.

D. Rancangan Evaluasi

1. Indikator Keberhasilan Kegiatan Pengabdian

- a. 75% anggota *Student Company* mengetahui konsep bisnis dan cara implementasi *Student Company* di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta.
- b. Implementasi *Student Company* dapat berjalan dengan baik yang ditunjukkan oleh beberapa hal yaitu:
 - 1) Jumlah siswa yang mengikuti program *Student Company* sekurang-kurangnya 20 orang.
 - 2) Motivasi dan antusiasme siswa dalam mengikuti *Student Company* tinggi yang ditunjukkan oleh keterlmbatan dan keaktifan siswa dalam mengikuti weekly meeting dan setiap aktivitas bisnis *Student Company*.
 - 3) Aktivitas bisnis *Student Company* berjalan dengan baik mulai dari manajemen karyawan, kegiatan, produksi, pemasaran, hingga keberhasilan *Student*

Company dalam memperoleh laba perusahaan yang baik yakni mencapai target-target yang direncanakan.

2. Rancangan Evaluasi

Pengabdian ini bertujuan untuk melatih siswa dan guru SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta agar mampu mengimplementasikan kegiatan ekstrakurikuler *Student Company* di sekolah. Untuk itu bentuk evaluasi sebagai tindak lanjut dari kegiatan PKM ini adalah dengan dilakukannya penilaian terhadap rancangan prosedur pelaksanaan program ekstrakurikuler di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta. Evaluasi ini bertujuan untuk mengukur tingkat ketercapaian indikator yang telah ditentukan. Evaluasi program PKM ini dilakukan pada saat pelaksanaan dan akhir program.

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN PPM

A. Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian yang berjudul “Pelatihandan pendirian *Student Company* di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta” ini selain bertujuan untuk melatih Bapak/Ibu guru pendamping dan siswa di SMA tersebut mengenai kegiatan ekstrakurikuler baru bernama perusahaan siswa (*Student Company*), juga bertujuan untuk secara langsung mendirikan *Student Company* di SMA Muhammadiyah 5. Kegiatan ekstrakurikuler ini merupakan kegiatan pengembangan kewirausahaan dilingkungan pendidikan formal yang cukup relevan dengan peserta didik di SMA apalagi dalam kurikulum 2014 saat ini terdapat mata pelajaran prakarya dan kewirausahaan. Program ini telah diimplementasikan dan dikembangkan di beberapa sekolah di Sleman dan Yogyakarta.

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan sejak bulan juni 2014, beberapa kegiatan yang telah dilaksanakan antara lain:

1. Koordinasi dengan kepala sekolah dan guru mata pelajaran prakarya dan Kewirausahaan.
2. Mempersiapkan bahan/materi yang akan digunakan sebagai materi pelatihan dan pedoman pendirian *Student Company*.
3. Merancang kegiatan pelatihan.
4. Melakukan koordinasi dengan tim pengabdian maupun guru SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta untuk membahas segala hal terkait dengan pengabdian demi menemukan waktu yang tepat.
5. Rekrutment peserta pelatihan
6. Melakukan kegiatan pelatihan *Student Company* kepada guru pembimbing dan siswa peserta *Student Company*. Materi pada tahap ini adalah gambaran umum *Student Company* dan teknis pendiriannya yang disampaikan oleh Dr. Endang Mulyani, M.Si. Point-point pokok dari materi ini adalah 1) konsep dasar *Student Company* mulai dari pengertian, tujuan, dan waktu pelaksanaan; 2) kegiatan-kegiatan dalam student

company; 3) struktur organisasi *Student Company*; 4) jenis usaha dan modal *Student Company*; 5) teknis pendirian *Student Company* di SMA; dan 6) evaluasi *Student Company*. Materi sesi 1 ini disampaikan dengan metode ceramah bervariasi dan demonstrasi. Demonstrasi dilakukan dengan memberikan contoh gambar-gambar produk maupun video company profile dari *Student Company* yang sudah ada di SMA/SMK maupun perguruan tinggi.

7. Membentuk *Student Company*.

Di SMA Muhammadiyah 5, dibentuk 1 *Student Company* yang beranggotakan 23 siswa yang terbagi ke dalam beberapa departemen yaitu president director, departemen produksi, departemen marketing, departemen public relation, departemen HRD, dan departemen keuangan. *Student company* SMA Muhammadiyah 5 bernama MCC SC atau kepanjangan dari Muma Collage Company yang produknya berupa aneka olahan ubi jalar seperti dodol ubi jalar, donat ubi, ice cream ubi, dan coklat ubi.

8. Melakukan pendampingan kegiatan *Student Company*

Kegiatan pendampingan ini dilakukan setiap hari Sabtu selama enam bulan. Materi yang diberikan terkait dengan pengelolaan yang meliputi penentuan peluang usaha dan analisis peluang usaha, penyusunan *business plan*/perencanaan usaha, manajemen usaha yang meliputi manajemen produksi, manajemen SDM, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran, penyusunan laporan akhir dan perancangan dan penutupan program.

Kegiatan pengabdian sejauh ini berjalan dengan baik sesuai dengan rencana. Antusiasme peserta pelatihan cukup tinggi dengan ditunjukkan oleh partisipasi dan keaktifannya selama mengikuti pelatihan. Sebagian besar peserta pelatihan mengikuti kegiatan ini dari awal hingga akhir dan kegiatan *Student Company* dapat berjalan dengan baik dan konsisten. Adapun kegiatan PPM ini nampak pada tabel berikut.

Tabel 1.Rincian Kegiatan Student Company SMA Muhammadiyah 5 Yoyakarta

| NO | NAMAKEGIATAN | WAKTU | NARA SUMBER/KOORDINATOR |
|-----|---|----------------|-----------------------------------|
| 1. | Koordinasi dengan kepala sekolah dan guru mata pelajaran prakarya dan Kewirausahaan. Mempersiapkan bahan/materi yang akan digunakan sebagai materi pelatihan dan pedoman pendirian <i>Student Company</i> . | 24 - 04 - 2014 | Dr. Endang Mulyani, M.Si |
| 2. | Mempersiapkan bahan/materi yang akan digunakan sebagai materi pelatihan dan pedoman pendirian <i>Student Company</i> . | 05-05-2014 | Dr. Endang Mulyani, M.Si |
| 3. | Merancang kegiatan pelatihan. | 19-05-2014 | Tejo Nurseto, M.Pd |
| 4. | Melakukan koordinasi kepada tim pengabdian maupun guru SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta untuk membahas segala hal terkait dengan pengabdian demi menemukan waktu yang tepat. | 14-06-2014 | Dr. Endang Mulyani, M.Si |
| 5. | Rekrutment peserta pelatihan | 28-06-2014 | Asep Nurcahyo, S.Pd |
| 6. | Membentuk <i>Student Company</i> . | 19-07-2014 | Asep Nurcahyo, S.Pd |
| 7. | Penentuan Job Discription | 26-07-2014 | Sulasmi, S.Pd |
| 8. | Motivasi Berwirausaha dan <i>Mainsed</i> Kewirausahaan | 02-08-2014 | Tejo Nurseto, M.Pd |
| 9. | Pengenalan SC | 09-08-2014 | Dr. Endang Mulyani, M.Si |
| 10. | Peluang Usaha dan analisis SWOT | 16-08-2014 | Retno Widyasrini, S.Pd |
| 11. | <i>Bussines Plan</i> | 23-08-2014 | Retno Widyasrini, S.Pd |
| 12. | Kemasan produk dan label | 30 -08 - 2014 | Asep Nurcahyo, S.Pd |
| 13. | <i>Launcing SC</i> | 06-09-2014 | Tejo Nurseto, M.Pd |
| 14. | Implementasi <i>Bussines Plan</i> | 13 -09-2014 | Retno Widyasrini, S.Pd |
| 15. | <i>Weekly Meeting (implementasi Bussines Plan)</i> | 20-09-2014 | Retno Widyasrini, S.Pd |
| 16. | <i>Penyusunan laporan usaha SC</i> | 27-09-2014 | AdengPustikani ngsih, M.Si |
| 17. | <i>Weekly Meeting (implementasi Bussines Plan)</i> | 24-09-2014 | Sulasmi, S.Pd |

| | | | |
|-----|--|------------|----------------------------|
| 18. | <i>Weekly Meeting (implementasi Bussines Plan)</i> | 06-10-2014 | Sulasmi, Spd |
| 19. | <i>Weekly Meeting (implementasi Bussines Plan)</i> | 11-10-2014 | Asep Nurcahyo, S.Pd |
| 20. | <i>Clausing Program SC</i> | 25-10-2014 | Retno Widiasrini, S.Pd |

B. Faktor pendukung

Berdasarkan evaluasi pelaksanaan dan hasil kegiatan dapat diidentifikasi faktor pendukung dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini sebagai berikut:

- Adanya dukungan dari LPPM-UNY terkait dengan penyelenggaraan pelatihan ini.
- Adanya dukungan yang baik dari pihak sekolah berupa penyediaan sarana prasaran beserta tim panitia yang membantu mempermudah dan memperlancar jalannya kegiatan pelatihan.
- Partisipasi aktif dan antusiasme yang tinggi dari peserta pelatihan dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan.
- Kegiatan *Student Company* merupakan hal baru bagi Bapak/Ibu guru, hal ini mendorong rasa keingintahuan Bapak/Ibu guru sehingga motivasi mereka dalam mengikuti pelatihan ini cukup besar.
- Antusiasme yang tinggi dari para siswa untuk mengikuti *Student Company* sehingga proses implementasi *Student Company* dapat berjalan dengan baik dan kuota peserta yang telah ditetapkan dapat tercapai dengan mudah.

C. Penghambat kegiatan

Selain itu dalam pelaksanaan pengabdian pada masyarakat ini juga ada beberapa hal yang dipandang sebagai kendala pelaksanaan yaitu:

- Keterlambatan pelaksanaan pelatihan, dikarenakan sulitnya menyesuaikan waktu antara dosen (pemateri) dengan pihak sekolah. Kegiatan pelatihan diusahakan untuk tidak mengganggu tugas Bapak/Ibu guru dalam mengajar sehingga ditentukan waktu yang tepat untuk kedua belah pihak.

- b. Jam pelatihan yang pendek menyebabkan penyampaian materi kurang bisa luas dan mendalam.
- c. Terbatasnya waktu Bapak/Ibu Dosen, membuat proses pendampingan terhadap pendirian program *Student Company* disekolah tidak bisa berjalan secara optimal.

D. Jalan Keluar/Solusi

Dari uraian faktor pendukung dan faktor penghambat di atas maka, dapat diberikan beberapa solusi, yaitu:

1. Secara intensif melakukan koordinasi kepada pihak sekolah untuk menemukan waktu yang tepat dalam melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat.
2. Selain melalui pelatihan, materi juga diberikan dalam bentuk modul pendirian *Student Company* kepada guru pembimbing untuk mengcover materi-materi yang tidak tersampaikan dalam pelatihan.

E. Ketercapaian

1. Telah dilaksanakannya kegiatan pengenalan dan pelatihan pendirian *Student Company* kepada guru kewirausahaan di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta.
2. Telah dibentuk satu kelompok *Student Company* di SMA Muhammadiyah 5 dengan nama “MUMA College Company”.
3. Telah dilakukannya kegiatan pendampingan terhadap pengelolaan *Student Company* seperti nampak pada tabel rincian kegiatan SC.
4. Lebih dari 75% anggota *Student Company* mengetahui konsep bisnis dan cara implementasi *Student Company* di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta. Hal ini nampak bahwa seluruh anggota SC mampu melakukan tugas yang diberikan dengan dengan baik.
5. Implementasi *Student Company* dapat berjalan dengan baik yang ditunjukkan oleh beberapa hal yaitu:
 - a. Jumlah siswa yang mengikuti program *Student Company* sebanyak 23 orang, lebih besar dari yang ditargetkan (target sebesar 20 orang).

- b. Motivasi dan antusiasme siswa dalam mengikuti *Student Company* tinggi yang ditunjukkan oleh keterlibatan dan keaktifan siswa dalam mengikuti *weekly meeting* dan setiap aktivitas bisnis *Student Company*.
- c. Aktivitas bisnis *Student Company* berjalan dengan baik mulai dari manajemen karyawan, kegiatan produksi, pemasaran, hingga keberhasilan *Student Company* dalam memperoleh laba perusahaan yang baik yakni mencapai target-target yang direncanakan.

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan, hal yang dapat disimpulkan yaitu:

1. Kegiatan pengabdian telah tercapai sesuai dengan yang direncanakan.
2. Telah dibentuk satu kelompok *Student Company* di SMA Muhammadiyah 5 dengan nama “MUMA *College Company*”, anggotanya terdiri dari 23 siswa.
3. Minat dan motivasi Guru pendamping beserta Siswa SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta terkait dengan ekstrakurikuler *Student Company* cukup tinggi. Hal ini dapat dilihat dari antusiasme guru dan siswa untuk mengimplementasikan program *Student Company* ini.
4. Pengetahuan guru terkait dengan *Student Company* cukup baik, hal ini terlihat dari keterampilan guru dalam membimbing siswa saat pendirian *Student Company*.
5. Sebagian besar peserta dapat mengikuti seluruh proses pelatihan dari awal sampai selesai.
6. Kegiatan *Student Company* di SMA Muhammadiyah sejauh ini dapat berjalan dengan baik, kegiatan *weekly meeting*, aktivitas produksi, marketing, dan partisipasi siswa dapat berjalan dengan baik dan konsisten.

B. Saran

Berdasarkan hasil evaluasi pelaksanaan pengabdian pada masyarakat yang berupa kegiatan pelatihan pengelolaan usaha ini diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Perlu adanya kegiatan pelatihan lanjutan untuk terus mengembangkan semangat kewirausahaan pada siswa melalui pembentukan SC.
2. Perlu adanya pendampingan secara berkelanjutan mengenai cara pengelolaan dan pengembangan *Student Company* di sekolah secara lebih konsisten dengan jangka waktu program yang lebih panjang.

DAFTAR PUSTAKA.

- Buchari Alma. 2007. Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum. Bandung: Alfabeta
- Bygrave, Entrepreneurship (terjemahan). Jakarta: Binarupa Aksara, 1996.
- ElIchsan S. Puta & Ariyanti Pratiwi (2005). *Sukses Dengan Soft Skill*. Bandung: ITB
- Justin G, Carlos W More, Dkk. 2001. Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil. Jakarta: PT Salemba Emban Patria
- Prestasi Junior Indonesia (PJI). 2012. Silabus dan Materi Pendukung *Student Company* program. Jakarta.
- Thomas W dan Norman M, 1998, ‘ Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil ‘ Prenhallindo, Jakarta
- <http://www.ebookpp.com/ma/manajemen-perusahaan-perseorangan-doc.html>. diakses tanggal 15 Maret 2012

LAMPIRAN

DOKUMENTASI KEGIATAN







